



## Acht Fragen an Nataliya Barasinska

### „Die Internet-Plattformen bieten ganz neue Zugangschancen zu Krediten“

Nataliya Barasinska,  
Wissenschaftliche  
Mitarbeiterin,  
Abteilung Innovation,  
Industrie,  
Dienstleistung  
am DIW Berlin

#### ***Frau Barasinska, welche Probleme haben Unternehmerinnen, wenn Sie einen Geschäftskredit bei einer Bank aufnehmen wollen?***

Verschiedene Studien zeigen, dass es für Unternehmerinnen schwieriger ist, einen Geschäftskredit zu bekommen, als für Unternehmer. Sie haben eine geringere Wahrscheinlichkeit, eine Kreditzusage zu bekommen als Unternehmer und müssen oft einen höheren Zins zahlen oder höhere Sicherheiten vorweisen.

#### ***Wo liegen die Ursachen dafür?***

Vermutlich liegen die Ursachen in geschlechtsspezifischen Klischees. Zum Beispiel wird geglaubt, dass Frauen schlechtere unternehmerische Fähigkeiten haben. Für Kreditgeber bedeutet das, dass sie von Frauen geführten Firmen schlechtere Erfolgschancen zutrauen und Kredite an solche Firmen für riskanter halten. Die Banken versuchen, sich gegen dieses Risiko mit höheren Aufschlägen abzusichern oder diese Risiken ganz zu vermeiden.

#### ***Eine neue Form der Kreditvergabe sind sogenannte P2P-Plattformen im Internet. Wie funktioniert diese Art der Kreditvergabe?***

Diese sogenannten Peer-to-Peer-Plattformen führen Kreditsuchende mit Personen zusammen, die Geld anlegen möchten. Das hat Vorteile für beide Seiten. Geldgeber erhalten eine attraktive Anlageform, weil Kredite eine gute Rendite bringen, die andere Anlageformen bei vergleichbarem Risiko nicht haben. Außerdem können die Kreditgeber selbst bestimmen, für welche Zecke ihr Geld eingesetzt wird. Auf der anderen Seite haben Kreditsuchende die Chance, einen Kredit zu besseren Konditionen als bei einer Bank zu bekommen. Zudem können sie selbst die Zinskonditionen angeben und einen Geldgeber suchen, der darauf einsteigt.

#### ***Welche Vorteile haben Unternehmerinnen auf P2P-Plattformen?***

Das Interessante ist: Auf diesen Plattformen werden Unternehmerinnen nicht schlechter gestellt als Un-

ternehmer. Bei gleichen Konditionen haben Frauen dort sogar oft bessere Chancen, einen Kredit zu bekommen.

#### ***Spielen Geschlechterklischees bei der Kreditvergabe im Internet keine Rolle?***

Offensichtlich schenken Kreditgeber auf solchen Plattformen Frauen mehr Vertrauen, als das bei den Banken der Fall ist. Sie greifen zurück auf positive Erfahrungen aus der Mikrofinanzierung. Diese Erfahrungen zeigen, dass Frauen generell niedrigere Ausfallquoten aufweisen als Männer.

#### ***Sind denn unter den Geldgebern bei Internetkrediten mehr Frauen?***

Nein. Zu unserer Überraschung haben wir festgestellt, dass bei den Geldgebern der P2P-Plattformen das Verhältnis von Männern zu Frauen neun zu eins beträgt. Es sind also nur zehn Prozent der Geldgeber weiblich.

#### ***Wo liegen die Grenzen dieses Modells?***

Im Moment kann man bei solchen P2P-Plattformen keine größeren Summen aufnehmen. Bei der Plattform smava zum Beispiel liegt die

Obergrenze derzeit bei 50 000 Euro, was für ein mittleres Unternehmen eine eher kleine Summe ist.

#### ***Wie groß ist die gesamtwirtschaftliche Bedeutung dieser innovativen Kreditmärkte?***

Das Gesamtvolumen der Kredite in der P2P-Branche liegt weltweit zurzeit bei rund einer Milliarde Euro. Die exakten Zahlen sind nicht bekannt. Dennoch darf man die gesamtwirtschaftliche Bedeutung nicht unterschätzen, auch wenn das Volumen im Vergleich zum klassischen Bankgeschäft klein ist. Diese Plattformen können Banken zwar nicht ersetzen, allerdings sind die Wachstumsraten bei den P2P-Krediten sehr stark. Zudem hat sich dieses Geschäftsmodell auch in der Finanzkrise als sehr robust erwiesen.

Offensichtlich schenken  
Kreditgeber auf  
Internet-Plattformen  
Frauen mehr Vertrauen,  
als das bei den Banken  
der Fall ist.

»

«

Das Gespräch führte  
Erich Wittenberg.  
Das vollständige  
Interview zum Anhören  
finden Sie auf  
[www.diw.de/interview](http://www.diw.de/interview)

**Impressum**

DIW Berlin  
Mohrenstraße 58  
10117 Berlin  
Tel. +49-30-897 89-0  
Fax +49-30-897 89-200

**Herausgeber**

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann  
(Präsident)  
Prof. Dr. Alexander Kritikos  
(Vizepräsident)  
Prof. Dr. Tilman Brück  
Prof. Dr. Christian Dreger  
Prof. Dr. Claudia Kemfert  
Prof. Dr. Viktor Steiner  
Prof. Dr. Gert G. Wagner

**Chefredaktion**

Dr. Kurt Geppert  
Carel Mohn

**Redaktion**

Tobias Hanraths  
PD Dr. Elke Holst  
Susanne Marcus  
Manfred Schmidt

**Lektorat**

Dr. Nicola Jentzsch

**Pressestelle**

Renate Bogdanovic  
Tel. +49 – 30 – 89789–249  
presse@diw.de

**Vertrieb**

DIW Berlin Leserservice  
Postfach 7477649  
Offenburg  
leserservice@diw.de  
Tel. 01 805–19 88 88, 14 Cent/min.  
Reklamationen können nur innerhalb  
von vier Wochen nach Erscheinen des  
Wochenberichts angenommen werden;  
danach wird der Heftpreis berechnet.

**Bezugspreis**

Jahrgang Euro 180,–  
Einzelheft Euro 7,–  
(jeweils inkl. Mehrwertsteuer  
und Versandkosten)  
Abbestellungen von Abonnements  
spätestens 6 Wochen vor Jahresende  
ISSN 0012-1304  
Bestellung unter leserservice@diw.de

**Satz**

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

**Druck**

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –  
auch auszugsweise – nur mit  
Quellenangabe und unter Zusendung  
eines Belegexemplars an die Stabs-  
abteilung Kommunikation des DIW  
Berlin (Kundenservice@diw.de)  
zulässig.

Gedruckt auf  
100 Prozent Recyclingpapier.